Herbstbarometer 2026

Aufschwung mit Fragezeichen: Einkauf erwartet bessere Geschäfte, bleibt aber unter Kosten- und Regulierungsdruck

Ansprechpartner:
Fabio Olsen, Kommunikationsmanager
fabio.olsen@bme.de

Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e. V.
Frankfurter Straße 27
65760 Eschborn

Inhalt

Zur Studie 2
Zusammenfassung 3
1. Wirtschaftliche Entwicklung 3
Aktuelle Lage 3
Erwartungen 4
2. Entwicklung von Einkauf und Supply Chain 5
3. Preis- und Kostenentwicklung 6
4. Geopolitische Risiken und globale Rahmenbedingungen 6
5. Politische und regulatorische Rahmenbedingungen 8
6. Auswirkungen der PPWR auf Einkauf und Lieferkette 9
7. Künstliche Intelligenz im Einkauf 10
8. Entwicklung der internationalen Beschaffungsregionen 12
9. Entwicklung der internationalen Investitionsstandorte 13
10. Gesamtfazit und Ausblick 14

Zur Studie

Das BME-Herbstbarometer 2026 basiert auf 131 vollständig ausgefüllten Fragebögen. Die Online-Befragung lief vom 14. September bis zum 12. Oktober 2026. Die Teilnehmenden stammen aus unterschiedlichen Branchen und Unternehmensgrößen. 66 Befragte führen den Einkauf, 35 arbeiten im Einkauf, neun sind als CPO und sieben in der Geschäftsführung tätig. Der Maschinen- und Anlagenbau bildet mit 33 Nennungen die größte Branchengruppe. Die Ergebnisse beschreiben die Einschätzungen dieser Stichprobe; aufgrund der freiwilligen Teilnahme und der Fallzahl sind sie nicht repräsentativ für alle Unternehmen in Deutschland.

Bei den verwendeten Mittelwerten gilt eine Skala von -3 bis +3. Je nach Frage steht ein positiver Wert für eine günstige Entwicklung, einen Bedeutungsgewinn oder eine hohe Priorität. Negative Werte kennzeichnen eine ungünstige Entwicklung, zusätzliche Belastung oder einen Bedeutungsverlust. Die Interpretation richtet sich deshalb stets nach der konkreten Fragestellung. Rundungsdifferenzen sind möglich.

Zusammenfassung

Der Einkauf blickt zuversichtlicher nach vorn, steht aber weiter unter hohem Kosten-, Risiko- und Regulierungsdruck

In den vergangenen sechs Monaten haben sich Geschäftslage (+0,21), Umsatz (+0,15) und wirtschaftliche Entwicklung (+0,26) leicht positiv entwickelt. Der Ausblick fällt etwas besser aus: Für die nächsten sechs Monate erwarten die Befragten eine Geschäftslage von +0,47 und einen Umsatz von +0,37, für die nächsten zwölf Monate eine wirtschaftliche Entwicklung von +0,48. Die Investitionserwartung liegt mit +0,08 dagegen nahe null.

Das Umfeld sehen die Befragten deutlich kritischer als die eigene Lage. Die globale Wirtschaftslage wirkt mit -0,56 auf das eigene Unternehmen, die globale Wettbewerbssituation mit -0,50. Im Einkauf werden regulatorische Anforderungen (-1,65), bürokratischer Aufwand (-1,57) und Zölle (-1,25) am schlechtesten bewertet.

Bei den Kosten haben sich vor allem Energiepreise (-1,82), Logistikkosten (-1,66), Rohstoffpreise (-1,65) und Frachtkosten (-1,62) verschlechtert. Auch für die nächsten sechs Monate bleiben die Erwartungen negativ, allerdings weniger stark. Eine schnelle Entlastung erwarten die Befragten nicht, wohl aber eine geringere Dynamik.

Als größte geopolitische Risiken nennen die Befragten Cyber-Sicherheit (-1,89), Handelskonflikte (-1,62), militärische Konflikte (-1,59) und Rohstoffrisiken (-1,55). Zugleich erwarten sie einen Einflussgewinn Chinas (+1,33) und Indiens (+1,03). In den Beschaffungs- und Investitionsentscheidungen zeigt sich das ebenfalls: Osteuropa (+0,92) und Indien (+0,74) gewinnen als Beschaffungsregionen, Indien (+0,90) und China (+0,77) als Investitionsstandorte.

Zwei Ergebnisse stechen besonders heraus. Der Abbau von Bürokratie und Genehmigungen erhält mit +2,27 die höchste politische Priorität der gesamten Erhebung. Und 94,7 Prozent der Befragten erwarten einen starken oder sehr starken Einfluss von KI auf den Einkauf, aber nur 37,4 Prozent fühlen sich dafür gut oder sehr gut vorbereitet. Die Einkaufsorganisationen müssen also ihre Versorgung absichern und zugleich ihre technologische Weiterentwicklung vorantreiben.

1. Wirtschaftliche Entwicklung

Die eigene Lage wird vorsichtig positiv bewertet, das globale Umfeld bleibt eine Belastung

Aktuelle Lage

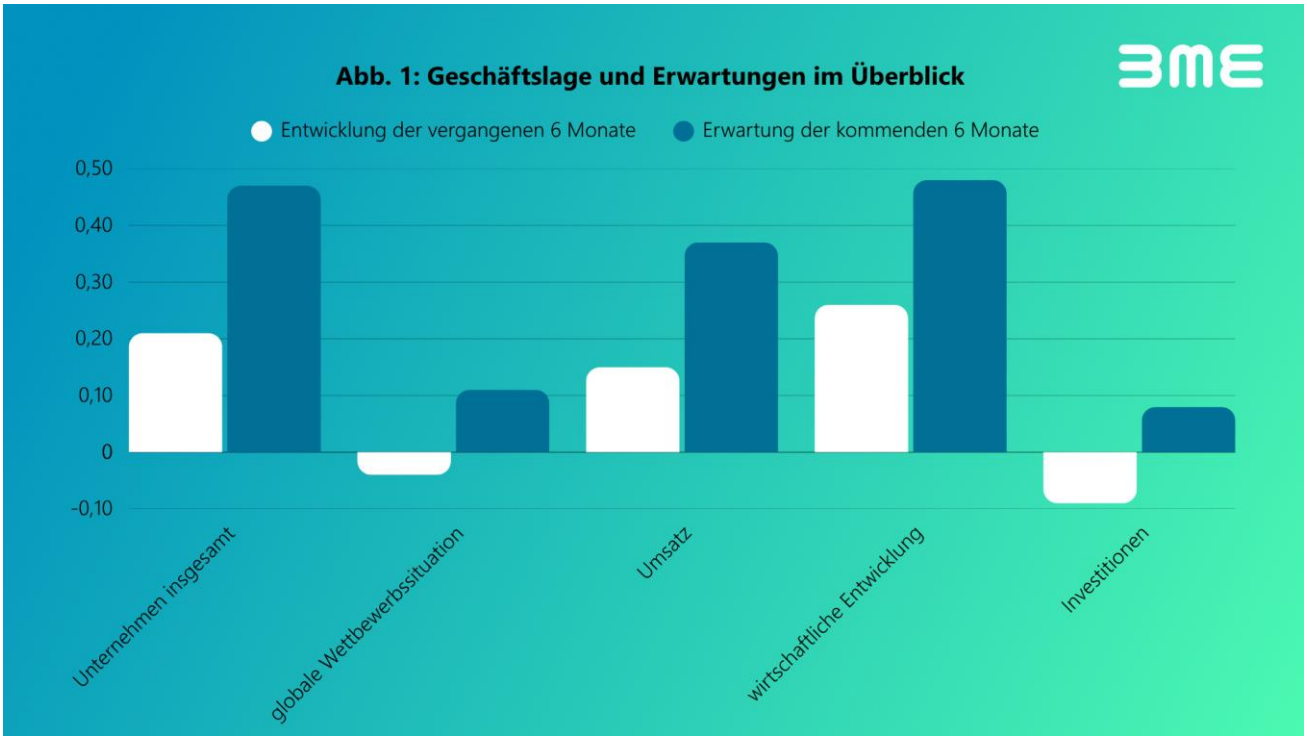
Für die vergangenen sechs Monate bewerten die Befragten das Unternehmen insgesamt mit +0,21, den Umsatz mit +0,15 und die wirtschaftliche Entwicklung mit +0,26 (Abb. 1). Die globale Wettbewerbssituation liegt mit -0,04 praktisch unverändert, die Investitionen mit -0,09 leicht im Minus. Das Bild ist das einer vorsichtigen Stabilisierung auf Unternehmensebene.

Das globale Umfeld wird deutlich schlechter beurteilt. Die globale Wirtschaftslage wirkt mit -0,56 auf das eigene Unternehmen, mit -0,50 auf die Wettbewerbssituation, mit -0,43 auf die Investitionen, mit -0,37 auf den Umsatz und mit -0,32 auf die wirtschaftliche Entwicklung der nächsten zwölf Monate. Die Befragten sehen ihre eigene Lage damit günstiger als die äußeren Rahmenbedingungen.

Erwartungen

Für die kommenden Monate überwiegt die Zuversicht (Abb. 1). Die erwartete Geschäftslage liegt bei +0,47, die wirtschaftliche Entwicklung der nächsten zwölf Monate bei +0,48 und der Umsatz bei +0,37. Die Wettbewerbssituation verbessert sich mit +0,11 nur geringfügig, die Investitionen bleiben mit +0,08 nahe null. Die Zuversicht richtet sich also auf Geschäft und Umsatz, eine Investitionswelle zeichnet sich nicht ab.

Dass die eigene Entwicklung besser bewertet wird als das globale Umfeld, kann darauf hindeuten, dass sich die Unternehmen auf anhaltende Unsicherheit eingestellt haben. Die geringe Investitionserwartung zeigt, dass Kapazitätserweiterungen und langfristige Bindungen weiterhin sorgfältig abgewogen werden.



2. Entwicklung von Einkauf und Supply Chain

Die operative Lage bleibt angespannt, verschärft sich aber nicht auf breiter Front

Am stärksten haben sich in den vergangenen sechs Monaten die Lieferzeiten verschlechtert (-0,88). Unterbrechungen in der Lieferkette liegen bei -0,58, die Belastung durch Lieferkettenstörungen insgesamt bei -0,51 (Abb. 2). Die Lagerbestände erreichen -0,20, die Bestellmengen mit +0,05 praktisch unverändert. Störungen und Verzögerungen gehören demnach zum Alltag, einen Einbruch der Beschaffungsaktivität zeigen die Daten aber nicht.

Für die nächsten sechs Monate erwarten die Befragten keine Besserung: Lieferzeiten -0,91, Unterbrechungen -0,74, Bestellmengen -0,08, Lagerbestände -0,21. Die operative Situation gilt damit als anhaltend schwierig.

Bemerkenswert ist die Stabilität der Bestellmengen. Trotz Unsicherheit und hoher Kosten bricht die Nachfrage nicht ein. Der leicht negative Wert bei den Lagerbeständen lässt sich nicht eindeutig deuten, die Befragung unterscheidet nicht zwischen gewollten und erzwungenen Veränderungen. Klar ist die Abwägung: Niedrigere Bestände senken die Kapitalbindung, machen die Lieferkette aber störungsanfälliger. Sicherheitsbestände auf Dauer sind dagegen teuer.

Lieferzeiten, Bestände und Risiken sollten daher gemeinsam gesteuert werden. Dafür braucht es verlässliche Lieferantendaten, alternative Bezugsquellen und frühe Warnindikatoren.



3. Preis- und Kostenentwicklung

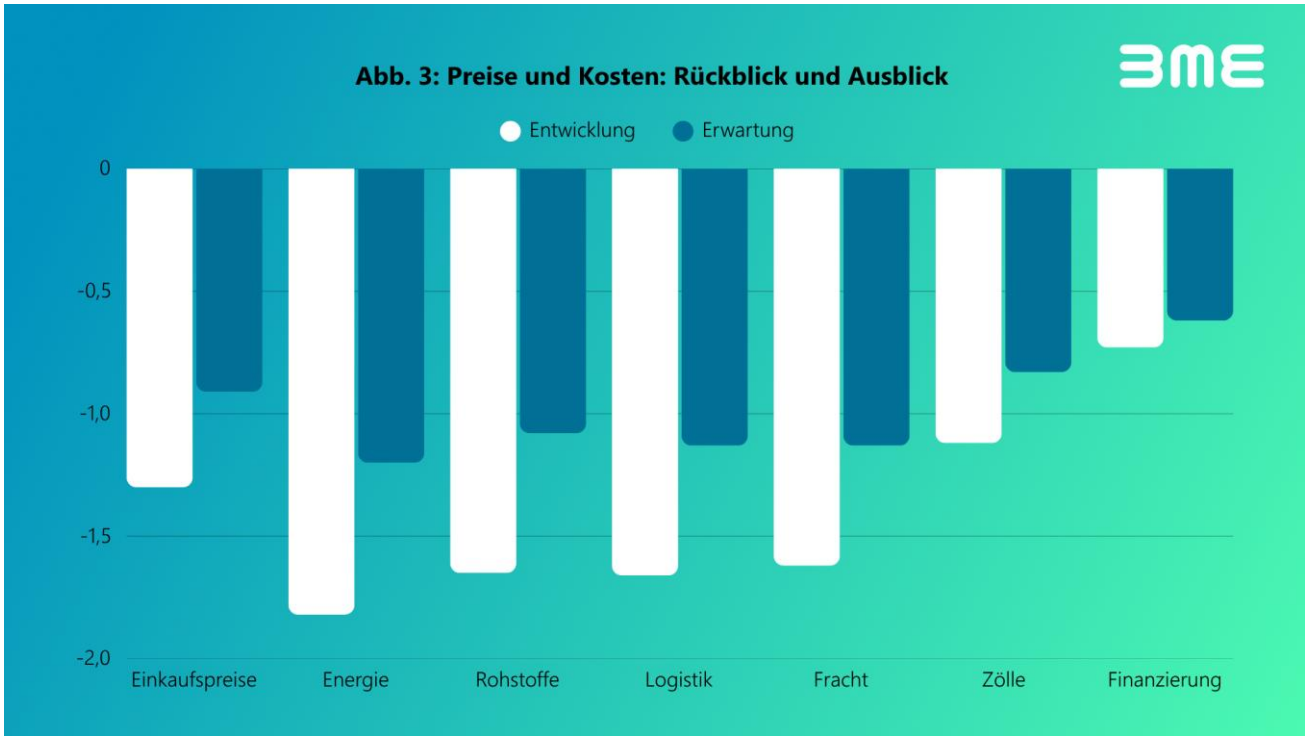
Energie, Rohstoffe und Logistik belasten den Einkauf am stärksten

Im Rückblick der vergangenen sechs Monate liegen die Energiepreise bei -1,82, die Logistikkosten bei -1,66, die Rohstoffpreise bei -1,65 und die Frachtkosten bei -1,62 (Abb. 3). Die allgemeinen Einkaufspreise erreichen -1,30, die Zollgebühren -1,12 und die Finanzierungskosten -0,73. Der Kostendruck verteilt sich damit auf nahezu alle zentralen Preisbestandteile.

Für die nächsten sechs Monate bleibt die Richtung negativ, die Werte fallen aber geringer aus: Energie -1,20, Logistik und Fracht -1,13, Rohstoffe -1,08, allgemeine Einkaufspreise -0,91, Zollgebühren -0,83 und Finanzierung -0,62. Die Befragten rechnen also weiter mit Belastungen, aber mit einer schwächeren Dynamik als zuletzt.

Entwarnung bedeutet das nicht. Ein langsamerer Anstieg verbessert die Planbarkeit, ändert aber nichts am hohen Preisniveau. Für Margen und Standortentscheidungen bleibt die Belastung erheblich.

Wirken Energie, Transport, Rohstoffe, Zölle und Finanzierung gleichzeitig, reichen kurzfristige Preisverhandlungen nicht aus. Gefragt sind Kostenmodelle, geeignete Vertragsklauseln, eine Segmentierung der Lieferanten und die Verknüpfung von Beschaffungs-, Logistik- und Finanzdaten. Steuerungsgröße sollten die Gesamtkosten und ihre Schwankungsbreite sein, nicht allein der Einstandspreis.

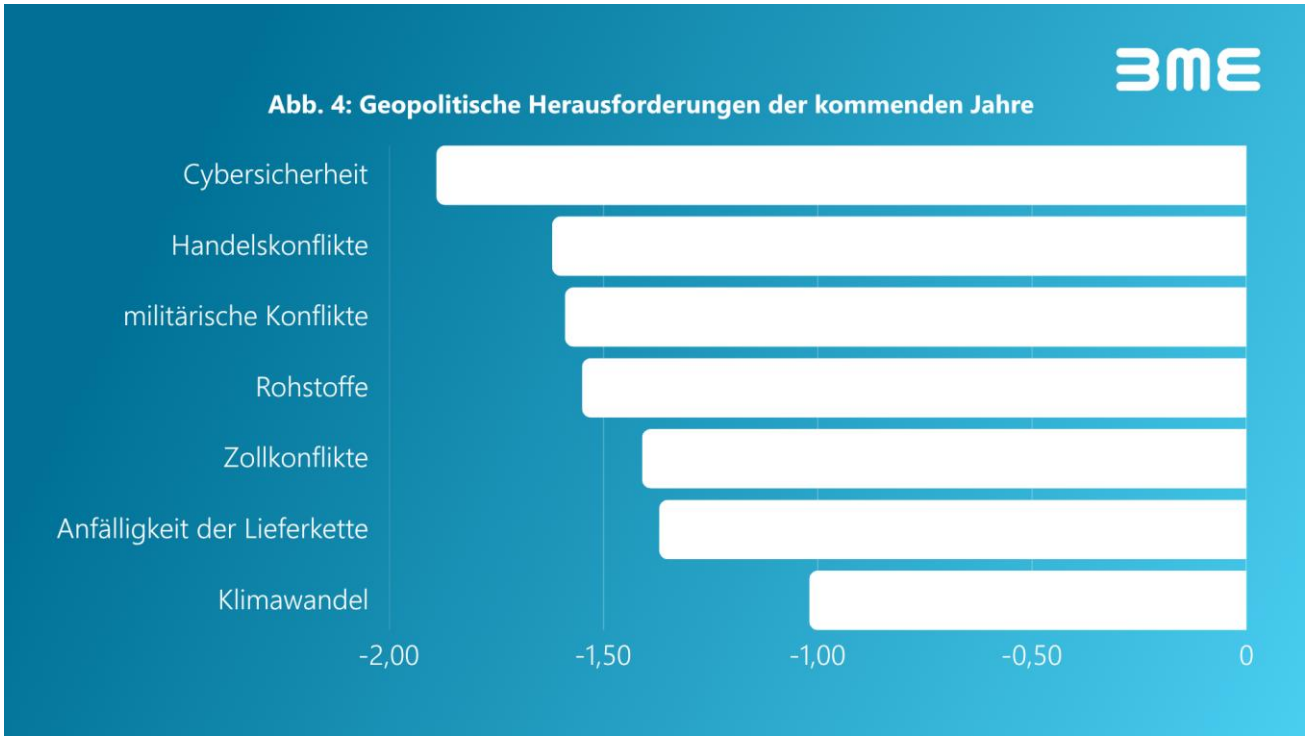


4. Geopolitische Risiken und globale Rahmenbedingungen

Die Unternehmen erwarten keine Entspannung der geopolitischen Risikolage

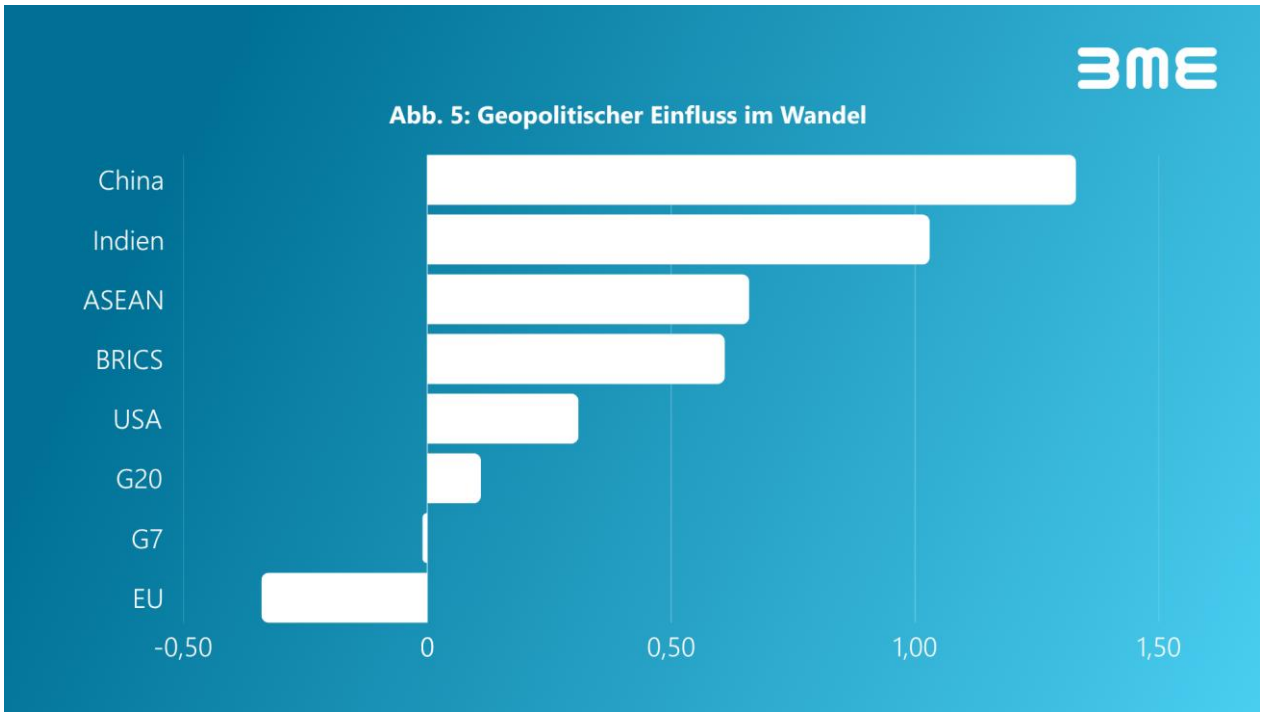
An der Spitze der Risiken steht die Cyber-Sicherheit mit -1,89, gefolgt von Handelskonflikten (-1,62), militärischen Konflikten (-1,59), Rohstoffrisiken (-1,55), Zollkonflikten (-1,41) und der Anfälligkeit der Lieferkette (-1,37). Auch der Klimawandel wird mit -1,02 als wachsende Herausforderung gesehen (Abb. 4). Die Unternehmen stehen damit vor mehreren, miteinander verknüpften Risiken und nicht vor einem einzelnen.

Cyber-Sicherheit betrifft den Einkauf unmittelbar. Digitale Beschaffungsplattformen, vernetzte Produktion und cloudbasierte Lieferantendaten vergrößern die Angriffsfläche, und ein Vorfall kann Bestellungen, Wareneingang, Produktion und Zahlungsverkehr zugleich treffen. Cyber-Resilienz gehört deshalb zur Resilienz der Lieferkette.



Der erwartete geopolitische Einfluss verschiebt sich (Abb. 5). Die Befragten rechnen mit einem Zuwachs bei China (+1,33), Indien (+1,03), ASEAN (+0,66) und BRICS (+0,61), leicht auch bei den USA (+0,31). Die EU verliert mit -0,34 an Einfluss, G7 (-0,01) und G20 (+0,12) bleiben nahezu stabil. Das deutet auf eine multipolarere Ordnung mit wachsendem Gewicht asiatischer Akteure hin.

Eine einfache Abkehr von einzelnen Märkten folgt daraus nicht. Unternehmen sollten Abhängigkeiten, regulatorische Risiken und Chancen je Warengruppe bewerten. Denkbar ist etwa, China weiter einzubeziehen und parallel zusätzliche Kapazitäten in Indien, ASEAN oder Osteuropa aufzubauen. Ziel ist ein steuerbares Portfolio von Bezugsquellen, keine maximale Entkopplung.



5. Politische und regulatorische Rahmenbedingungen

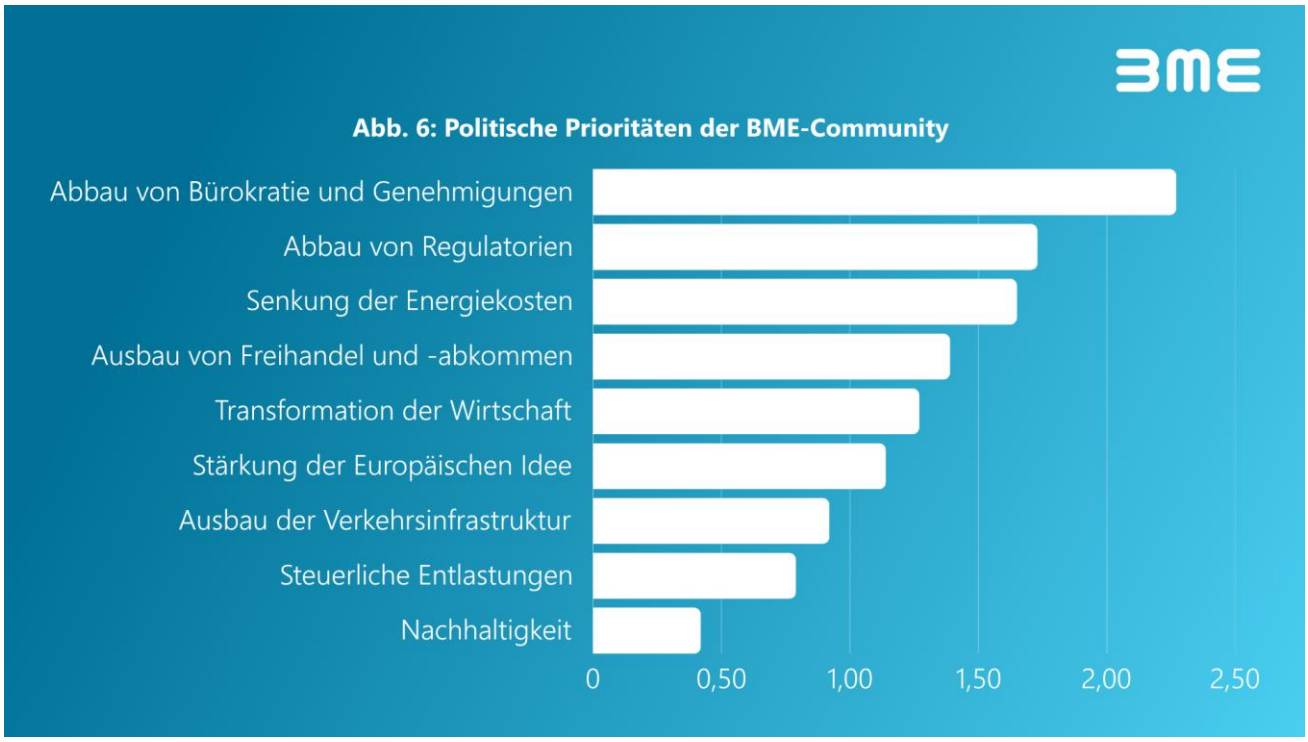
Bürokratieabbau ist die wichtigste politische Forderung der Befragten

Die politischen Prioritäten haben eine klare Rangfolge (Abb. 6). Der Abbau von Bürokratie und Genehmigungen liegt mit +2,27 an der Spitze, gefolgt vom Abbau von Regulierungen wie der EU-Lieferkettenrichtlinie CSDDD (+1,73), der Senkung der Energiekosten (+1,65), dem Ausbau von Freihandel und Freihandelsabkommen (+1,39), der Transformation der Wirtschaft (+1,27) und der Stärkung der Europäischen Idee (+1,14). Verkehrsinfrastruktur (+0,92), steuerliche Entlastungen (+0,79) und Nachhaltigkeit (+0,42) werden ebenfalls positiv priorisiert, liegen aber deutlich zurück.

Die Bewertung der aktuellen Lage passt dazu. Regulatorische Anforderungen erreichen -1,65, der bürokratische Aufwand -1,57, Zölle -1,25 sowie Steuern und Abgaben -1,05. Die Forderung nach Bürokratieabbau spiegelt also die tägliche Erfahrung in den Einkaufsorganisationen.

Die Ergebnisse zeigen vor allem, dass Umfang und Umsetzungsaufwand der Regulierung als Belastung empfunden werden. Ob die Befragten die Ziele der einzelnen Regelungen mittragen, lässt sich daraus nicht ablesen. Müssen unterschiedliche Berichtspflichten, Nachweise und Datenanforderungen parallel in die Lieferantenprozesse integriert werden, steigen Aufwand und Fehleranfälligkeit.

Die Ergebnisse sprechen dafür, Regeln konsistenter, digital anschlussfähiger und praxistauglicher zu gestalten. Denkbar sind einheitliche Datenmodelle, angemessene Umsetzungsfristen, klare Zuständigkeiten und abgestimmte Nachweispflichten. Sie könnten die Belastung verringern, ohne die regulatorischen Ziele aufzugeben.



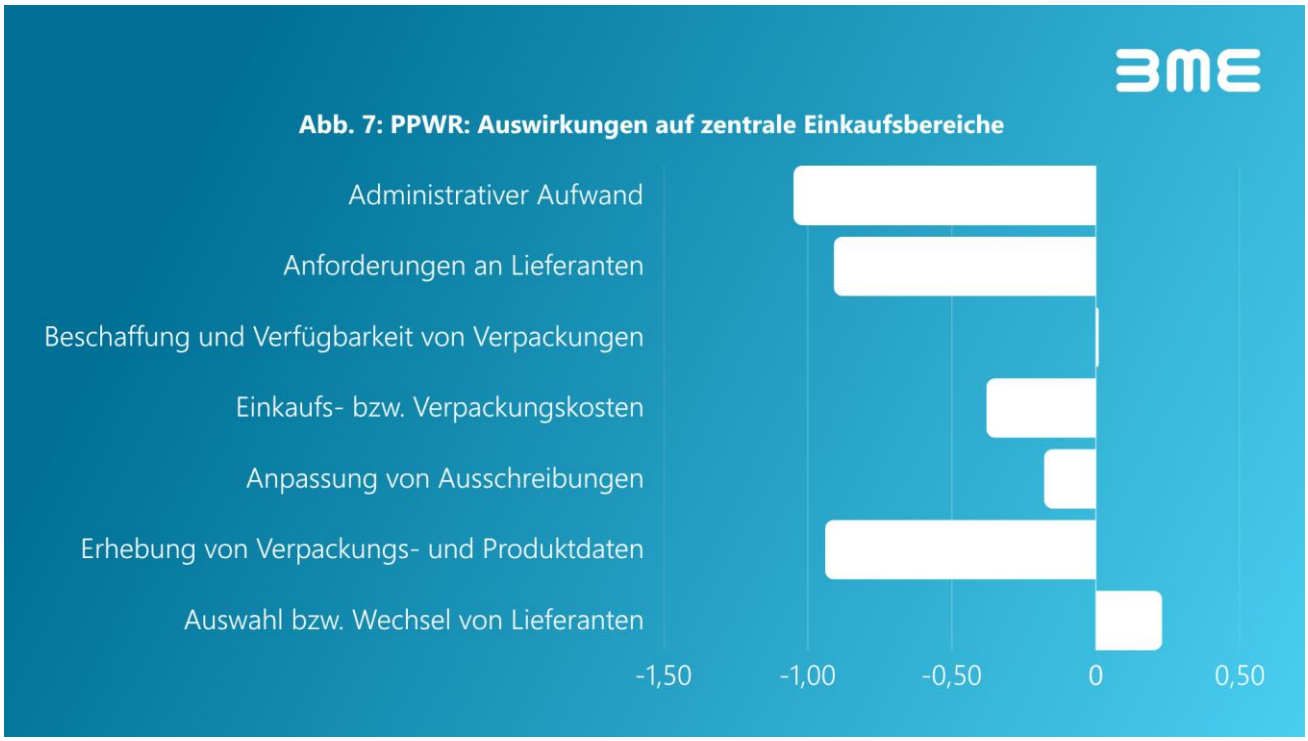
6. Auswirkungen der PPWR auf Einkauf und Lieferkette

Die PPWR belastet vor allem Daten, Administration und Lieferantenanforderungen

Die EU-Verpackungsverordnung PPWR (Packaging and Packaging Waste Regulation) wirkt nach Einschätzung der Befragten vor allem auf administrative und datenbezogene Prozesse (Abb. 7). Der administrative Aufwand erreicht -1,05, die Erhebung von Verpackungs- und Produktdaten -0,94 und die Anforderungen an Lieferanten -0,91. Die Verpackungskosten liegen bei -0,38, die Anpassung von Ausschreibungen bei -0,18. Bei Beschaffung und Verfügbarkeit von Verpackungen ist der Wert mit +0,01 neutral, bei Auswahl und Wechsel von Lieferanten liegt er bei +0,23.

Die Verteilung der Antworten bestätigt das. Beim administrativen Aufwand und bei den Lieferantenanforderungen vergeben jeweils 66,4 Prozent der Befragten negative Werte, bei der Datenerhebung 62,6 Prozent. Bei der Verfügbarkeit von Verpackungen sehen 49,6 Prozent Befragten keine Veränderung. Die PPWR wird also weniger als Versorgungsproblem wahrgenommen, sondern als zusätzliche Anforderung an Prozesse und Informationen. Das passt zur allgemeinen Kritik an Bürokratie und Regulierung, einen ursächlichen Zusammenhang belegen die Daten aber nicht. Sie zeigen, wo die Umsetzung besonders anspruchsvoll ist: Daten müssen erhoben, geprüft und entlang der Lieferkette bereitgestellt werden, Lieferanten müssen neue Informationen liefern, Ausschreibungen und Spezifikationen müssen angepasst und Verantwortlichkeiten zwischen Einkauf, Nachhaltigkeit, Recht und Produktentwicklung geklärt werden. Für die Einkaufsorganisationen heißt das: Sie brauchen verlässliche Stammdaten, eine klare Datenverantwortung, standardisierte Lieferantenabfragen und ein nachvollziehbares Nachweismanagement. Ohne integrierte Datenprozesse droht, dass Compliance über

manuelle Tabellen- und E-Mail-Abläufe gesichert wird. Das kostet Zeit und erschwert eine einheitliche Steuerung.



7. Künstliche Intelligenz im Einkauf

Dass KI den Einkauf verändert, ist unstrittig, doch die Vorbereitung ist unterschiedlich weit

32,8 Prozent der Befragten erwarten einen sehr starken und 61,8 Prozent einen starken Einfluss von KI auf den Einkauf (Abb. 8). Das sind insgesamt knapp 95 Prozent der Befragten. Es ist eine der eindeutigsten Aussagen des gesamten Barometers.

Den größten Mehrwert sehen 44,3 Prozent der Befragten in der Automatisierung operativer Prozesse (Abb. 10). 30,5 Prozent nennen bessere Entscheidungen durch Datenanalysen, 12,2 Prozent Kostensenkung und Effizienz, 6,9 Prozent Risikomanagement und Lieferkettentransparenz, 4,6 Prozent Lieferantenmanagement und Zusammenarbeit. Nur 1,5 Prozent sehen keinen wesentlichen Mehrwert. Im Vordergrund stehen damit Anwendungen für hohe Transaktionsvolumina und wiederkehrende Aufgaben.

Beim Vorbereitungsgrad zeigt sich eine Lücke (Abb. 9). Zusammen fühlen sich 37,4 Prozent der Befragten sehr gut und gut vorbereitet. 62,6 Prozent des Befragten schätzen ihre Vorbereitung als höchstens teilweise ausreichend ein.

KI ist damit weniger eine Technologie- als eine Organisationsfrage. Einkaufsteams brauchen nutzbare Daten, klare Prozesse, technische Schnittstellen und die Kompetenz, Ergebnisse zu bewerten. Generative KI kann operative Aufgaben beschleunigen, stellt aber höhere Anforderungen an Datenschutz,

Qualitätssicherung und Governance. Ohne klare Verantwortlichkeiten drohen Insellösungen und uneinheitliche Standards.

Die Konzentration auf Automatisierung ist nachvollziehbar, sollte aber den strategischen Nutzen nicht verdecken. Datenanalysen, Risikofrüherkennung, Lieferantenbewertung und Szenariosimulation können den Einkauf langfristig stärker verändern als Effizienzgewinne allein. Die Aufgabe des Managements besteht darin, kurzfristige Anwendungsfälle mit einer tragfähigen Daten- und Governance-Struktur zu verbinden.

Abb. 8: Wie verändert KI den Einkauf von morgen?

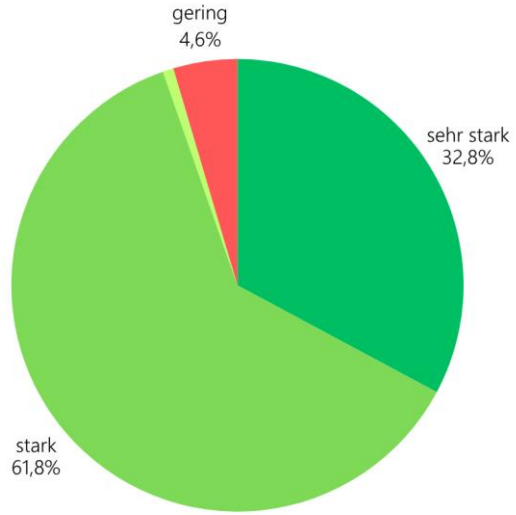


Abb. 9: Wie gut sind Sie auf den Einsatz von KI vorbereitet?

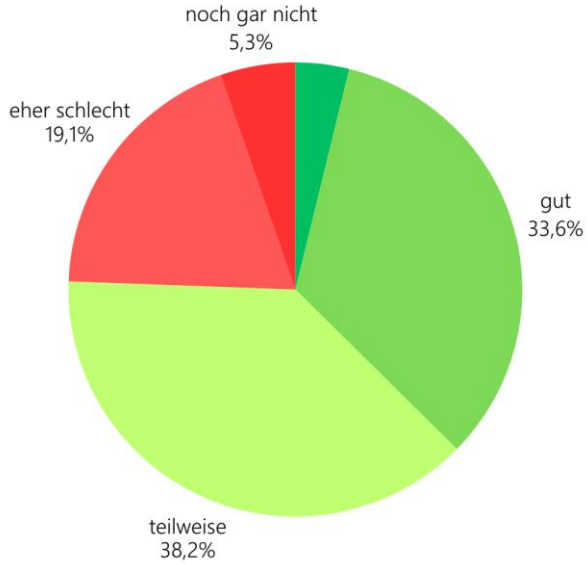
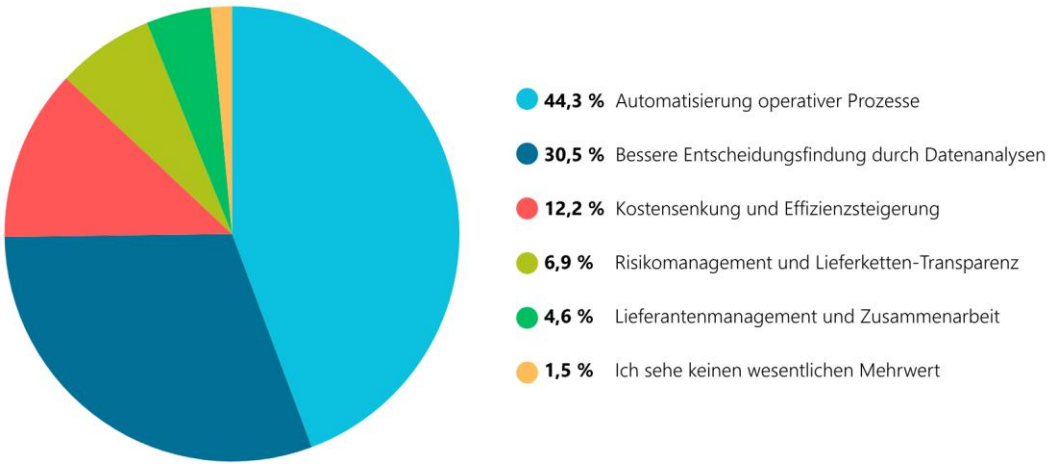


Abb. 10: In welchem Bereich wird KI den größten Mehrwert für den Einkauf schaffen?



8. Entwicklung der internationalen Beschaffungsregionen

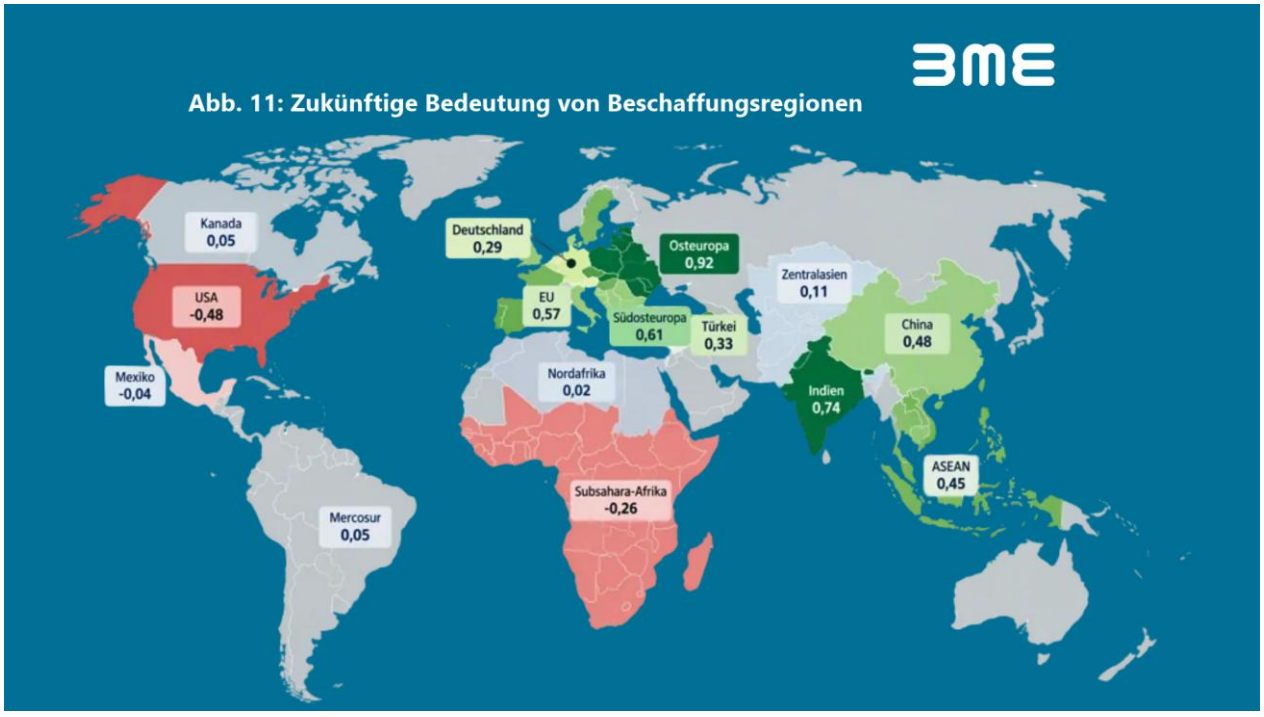
Die Beschaffungslandkarte wird breiter, regionaler und stärker asiatisch geprägt

Osteuropa verzeichnet mit +0,92 den größten Bedeutungszuwachs unter den Beschaffungsregionen (Abb. 11). Es folgen Indien (+0,74), Südosteuropa (+0,61), die Europäische Union (+0,57), China (+0,48) und ASEAN (+0,45). Die Türkei (+0,33) und Deutschland (+0,29) gewinnen moderat, Zentralasien, Kanada, Mercosur und Nordafrika bleiben nahezu stabil. An Bedeutung verlieren Mexiko (-0,04), Subsahara-Afrika (-0,26) und vor allem die USA (-0,48).

Es zeichnet sich keine einzelne neue Zielregion ab, sondern eine breitere Verteilung. Ost- und Südosteuropa bieten Nähe zum europäischen Absatz- und Produktionsraum, Indien und ASEAN zusätzliche Kapazitäten in Asien. China wird trotz der Debatte um Risikominderung (De-Risking) weiter positiv bewertet und bleibt Teil vieler Beschaffungsstrategien.

Auffällig ist der Rückgang der USA. Mögliche Gründe sind Kosten, die Zoll- und Handelspolitik oder eine begrenzte Eignung als Bezugsquelle für bestimmte Warengruppen. Die Befragung ermittelt dazu keine Ursachen.

Diversifizierung heißt mehr, als einen zusätzlichen Lieferanten zu finden. Neue Regionen erfordern Qualifizierung, Qualitätsmanagement, Logistikplanung, Vertrags- und Compliance-Prüfung und den Aufbau verlässlicher Beziehungen. Dass Osteuropa vorn liegt, zeigt die anhaltende Attraktivität von Nearshoring. Der gleichzeitige Gewinn Indiens und Chinas macht deutlich, dass regionale Nähe und globale Reichweite parallel verfolgt werden.



9. Entwicklung der internationalen Investitionsstandorte

Investitionsdynamik erwarten die Befragten vor allem in Asien und Osteuropa

Indien führt das Ranking mit +0,90 an (Abb. 12). Es folgen China (+0,77), Osteuropa (+0,59) und ASEAN (+0,58). Auch Südosteuropa (+0,38), Kanada (+0,31), die Türkei (+0,30), Mercosur (+0,29), Zentralasien (+0,25), Mexiko (+0,17) und Nordafrika (+0,14) werden positiv gesehen. Negativ fallen Deutschland (-0,33), Subsahara-Afrika (-0,15), die USA (-0,14) und die EU insgesamt (-0,04) aus.

Zwischen Indien und Deutschland liegen mehr als 1,2 Punkte. Das heißt nicht zwangsläufig, dass Investitionen aus Deutschland abgezogen werden, es zeigt aber, wo die Befragten derzeit mehr Dynamik erwarten. Hohe Energiekosten, regulatorische Belastungen und schwache Wachstumsaussichten könnten die Wahrnehmung Deutschlands beeinflussen. Die Befragung ermittelt dazu keine Ursachen.

Drei Regionen stechen sowohl bei der Beschaffung als auch bei den Investitionen hervor. Indien erreicht +0,74 als Beschaffungsregion und +0,90 als Investitionsstandort, China ist in beiden Bereichen positiv, Osteuropa kommt auf +0,92 und +0,59. Sie sind damit nicht nur alternative Bezugsquellen, sondern auch mögliche Standorte für langfristige Kapazitäten und Marktpräsenz.

Investitionen prägen Lieferkettenstrukturen über Jahre. Einkauf, Produktion, Logistik und Unternehmensentwicklung sollten deshalb enger zusammenarbeiten, und der Einkauf gehört früh in die Standortbewertung. Neben den Kosten zählen Infrastruktur, Lieferantenbasis, Handelsregeln, politische Stabilität und Fachkräfte.



10. Gesamtfazit und Ausblick

Der Einkauf steht zwischen operativer Belastung und strategischem Umbau

Das Herbstbarometer 2026 zeigt keine Rückkehr zur Normalität. Die Befragten bewerten ihre eigene Geschäftsentwicklung vorsichtig positiv und erwarten weitere Verbesserungen. Die äußeren Rahmenbedingungen bleiben schwierig: Kosten, Bürokratie, Regulierung und geopolitische Risiken prägen Entscheidungen und binden erhebliche Ressourcen.

Zuversicht und Kostendruck bestehen nebeneinander

Den positiven Erwartungen bei Geschäftslage (+0,47), Umsatz (+0,37) und wirtschaftlicher Entwicklung (+0,48) stehen hohe Belastungen bei Energie (-1,82), Logistik (-1,66) und Rohstoffen (-1,65) gegenüber. Erwartet wird eine geringere Dynamik, keine vollständige Entlastung.

Unsicherheit ist der Dauerzustand

Cyber-Sicherheit (-1,89), Handelskonflikte (-1,62) und militärische Konflikte (-1,59) prägen die Risikoeinschätzung. Alternative Lieferquellen, Transparenz, Cyber-Resilienz und Szenarioplanung gehören daher zum festen Handwerkszeug des Einkaufs.

Regulierung wird zur Wettbewerbsfrage

Der Bürokratieabbau erreicht mit +2,27 die höchste politische Priorität. Die PPWR zeigt beispielhaft, wo Aufwand entsteht: bei Administration (-1,05), Daten (-0,94) und Lieferantenanforderungen (-0,91). Gefragt ist Regulierung, die besser abgestimmt und digital umsetzbar ist.

Der Strukturwandel nimmt Fahrt auf

94,7 Prozent erwarten einen starken oder sehr starken Einfluss von KI, nur 37,4 Prozent fühlen sich gut oder sehr gut vorbereitet. Wichtigste Beschaffungs- und Investitionsschwerpunkte sind weiterhin Osteuropa, Indien, China und ASEAN. Technologische Weiterentwicklung, regionale Diversifizierung und operative Stabilität müssen parallel gelingen.

Im Zeitvergleich hellt sich vor allem der wirtschaftliche Ausblick auf

Der negative Einfluss der globalen Wirtschaftslage auf das eigene Unternehmen verringert sich von -1,10 im Jahr 2025 über -0,87 im Frühjahr 2026 auf -0,56 im Herbst. Zugleich dreht die erwartete Geschäftslage gegenüber dem Frühjahr von leicht negativ (-0,09) auf positiv (+0,47). Bei den Kosten zeigt sich ein anderes Bild: Energie-, Rohstoff- und Logistikkosten wurden in den vergangenen sechs Monaten deutlich kritischer bewertet als im Frühjahr. Für die kommenden Monate erwarten die Befragten jedoch eine geringere Verschärfung. Bürokratie und Regulierung bleiben über alle Erhebungen hinweg zentrale Belastungsfaktoren; zugleich gewinnt der Bürokratieabbau als politische Priorität weiter an Bedeutung.